МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

ПО ДИСЦИПЛИНЕ:

"АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ"

ВАРИАНТ 5

Кемерово - 2009

СОДЕРЖАНИЕ

1. Особенности анализа консолидированной отчётности организаций разного типа

2. Специфика анализа сегментарной отчётности

3. Анализ приложения к бухгалтерскому балансу

4. Список используемой литературы

1. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЁТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РАЗНОГО ТИПА

Организации, имеющие в своей структуре дочерние предприятия составляют консолидированную отчётность, получившую в нашей стране название сводной отчётности.

Консолидированные отчёты показывают, какими были бы отчёты организации, если бы она закрыла все дочерние предприятия и осуществляла непосредственное управление их деятельностью в рамках одного юридического лица.

Консолидированная отчётность включает помимо баланса консолидированный отчёт о прибылях и убытках. При составлении такого отчёта финансовые результаты деятельности объединяющихся компаний, их представление будет зависеть от способа объединения - покупки или слияния.

При консолидированной отчётности компаний, входящих в группу, в последующие периоды их деятельности возникают дополнительные трудности, связанные с необходимостью элиминирования статей, отражающих взаимные внутрифирменные операции, во избежание повторного счёта и искусственного завышения величины капитала и финансовых результатов.

Статьи, подлежащие элиминированию,- это статьи, которые исключаются из консолидированной отчетности, поскольку приводят к повторному счёту и искажению финансовой характеристики деятельности группы.

При составлении консолидированной отчётности подлежат элиминированию следующие расчёты:

* задолженность по еще не внесенным в уставный капитал вкладам;
* авансы полученные или выданные;
* займы компаний, входящих в группу;
* взаимная дебиторская и кредиторская задолженность компаний группы (поскольку единая хозяйственная единица не может иметь дебиторской и кредиторской задолженности сама себе);
* другие активы и ценные бумаги;
* расходы и доходы будущих периодов;
* непредвиденные операции.

Если суммы дебиторской задолженности одной компании полностью соответствуют суммам кредиторской задолженности другой компании, входящей в группу, то они взаимно элиминируются,

При составлении последующих консолидированных отчётов о прибылях и убытках корректировки проводятся в четырёх основных направлениях:

* исключение промежуточных результатов, вызванных внутригрупповыми продажами;
* амортизация деловой репутации, возникшей при создании группы;
* амортизация отклонения справедливой стоимости активов и обязательств от их балансовой стоимости, включённого в состав данных статей при первичной консолидации;
* выделение доли меньшинства в результатах деятельности дочернего общества.

Последовательность составления консолидированного отчёта:

1.Определяется балансовая стоимость собственного капитала дочернего предприятии на дату приобретения акций материнской анализируемой организацией:

Уставной капитал + Добавочный капитал + Резервный капитал + Нераспределенная прибыль прошлых лет.

2.Рассчитывается балансовая стоимость доли собственного капитала дочернего общества.

3.Сравнивается величина инвестиций материнской анализируемой организации в дочернее предприятие и балансовая стоимость приобретенной доли собственного капитала дочернего предприятия; рассчитывается денежная оценка деловой репутации, возникающей при консолидации.

4.Из консолидированного баланса группы полностью исключаются показатели по статье "Инвестиции в дочернее общество". При этом часть суммы элиминируется с балансовой стоимостью доли собственного капитала дочернего общества, купленной материнской организацией. Поэтому эта часть собственного капитала дочернего общества в консолидированном балансе не отражается.

Оставшаяся сумма инвестиции в дочернее предприятие отражается в статье "Деловая репутация предприятия" консолидированного баланса.

* 5.Определяется доля меньшинства, которая включает две составляющие:
* 30% балансовой стоимости собственного капитала дочернего предприятия,
* 30% от прибыли, полученной дочерним предприятием после продажи её акций материнской анализируемой организации, т.е. "послепродажная" прибыль (отчётного периода). Эта сумма отражается в консолидированном балансе отдельной строкой пассива.

6.Определяется нераспределённая прибыль отчётного года материнской организации. В консолидированном балансе чистая прибыль отчётного периода суммируется с чистой прибылью самой материнской организации.

7.Все остальные статьи балансов и материнской анализируемой организации, и дочернего предприятия суммируются.

2. СПЕЦИФИКА АНАЛИЗА СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Многие организации имеют филиалы, представительства, дочерние и зависимые организации, осваивающие различные рынки сбыта. Такие предприятия могут быть разбиты на отдельные сегменты, вклад которых в формирование конечного финансового результата неодинаков. Следовательно, появляется необходимость в анализе доходов и расходов, денежных потоков в разрезе отдельных сегментов.

Применительно к внешней финансовой отчетности требования по формированию информации о сегментах определяются ПБУ 12/2000 "Информация о сегментах". В международной практике действует МСФО 14 "Сегментная отчетность".

ПБУ 12/2000 рекомендует выделять два разреза сегментирования: операционный и географический.

Операционным сегментом названа часть деятельности организации по производству определённого товара, выполнению определённой услуги или однородной группы услуг, которая подвержена рискам деятельности, отличным от рисков по другим товарам и услугам или однородным группам товаров, работ, услуг.

Географическим сегментом называют часть деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определённом регионе, которая подвержена рискам деятельности, отличным от рисков, имеющих место в других географических регионах.

Основными понятиями, позволяющими установить различия между сегментами, являются риск и прибыль.

Для выделения операционных сегментов необходимо, чтобы они существенно различались в отношении риска производства и продажи продукции (различная рентабельность), процессов производства товаров, работ и оказания услуг, методов продажи товаров и распространения услуг.

Критериями выделения части компании в географический сегмент считается: сходство экономических и политических условий, осуществляемых операций, особые риски, существующие в определённом регионе, валютные риски и валютные ограничения.

Риски, которым подвержена компания, и уровень ее рентабельности зависят от размещения ее активов и рынков сбыта товаров, работ, услуг. Это позволяет выделить два типа географических сегментов, основанных на : размещении активов, размещении рынков сбыта и покупателей организации. Обычно внутренняя система отчетности компании дает представление об источниках возникновения географических рисков. В соответствии с этим организация самостоятельно определяет, какой из двух типов географических сегментов характерен для нее в большей степени.

При определении отдельных сегментов принимают во внимание общеэкономические, валютные, кредитные, ценовые и другие риски, которым подвержена деятельность организации. Оценка рисков не предполагает точной количественной оценки. Примерная оценка может быть дана с точки зрения характеристики колебания основных показателей, в первую очередь цен, прибыли, рентабельности. Таким образом, основой для выделения отдельных сегментов являются результаты анализа их деятельности. Такие результаты становятся системой оценки рисков деятельности сегментов.

Для выделения информации об организации в отдельный сегмент согласно ПБУ 12/2000 должно выполняться одно из следующих условий;

* выручка от продаж внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации составляет не менее 10% от общей суммы выручки всех сегментов;
* финансовый результат деятельности данного сегмента составляет не менее 10% суммарной прибыли (убытка) всех сегментов;
* активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Еще один количественный критерий – выделенные сегменты должны составлять не менее 75% выручки организации( форма №2). Если на выделенные сегменты приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют они указанным условиям или нет.

Наконец, если сегмент выделялся ранее, то его необходимо включить в отчетный период независимо от выполнения условий.

Для обеспечения увязки показателей выбранных сегментов с показателями отчетности вводят графу " Прочие виды деятельности".

ПБУ 12/2000 и МСФО 14 рекомендует раскрывать в разрезе отдельных сегментов информацию о выручке, расходах, результатах деятельности, используемых активах и обязательствах.

Выручка (доходы сегмента) включает доходы от продажи внешним покупателям и доходы, полученные от операций с другими сегментами.

Операционные доходы (проценты к получению, доходы от участия), доходы от продажи финансовых вложений включаются в расчет, только если они являются предметом деятельности отдельного сегмента. Могут включаться внереализационные доходы.

В состав расходов сегментов включают расходы, непосредственно относящиеся к сегменту (по производству определенных товаров, оказанию услуг, деятельности в определённом регионе) и той части общехозяйственных расходов, которые могут быть отнесены к деятельности сегмента (в том числе от продаж внешним покупателям и от продаж между сегментами, например командировочные расходы).

Операционные расходы, связанные с уплатой процентов, включаются в расходы сегмента, только если финансовые операции являются предметом его деятельности. Аналогично включаются прочие операционные расходы, например расходы от продажи финансовых вложений, если операции с финансовыми вложениями являются предметом деятельности сегмента.

Не относятся к расходам сегмента общехозяйственные и прочие расходы, относящиеся к организации в целом, налог на прибыль, чрезвычайные расходы.

Финансовый результат сегмента определяется как разность доходов и расходов.

Активы сегмента. При отражении информации стремятся учесть те активы, которые связаны с деятельностью конкретного сегмента. В тех случаях, когда выполнить это требование затруднительно, особенно в случае с операционными сегментами, используют косвенные методы распределения. В этом случае база распределения должна быть зафиксирована в учетной политике.

Некоторые активы не могут быть связаны с деятельностью конкретного сегмента (например, здание головного офиса). Такие активы относятся на деятельность компании.

При формировании информации о сегментах бизнеса стремятся увязать активы, доходы и расходы. Например, если в расходы сегмента включена амортизация объектов основных средств, то такие основные средства войдут в состав активов сегмента.

Обязательства сегмента обычно представлены обязательствами, которые возникают при производстве и продаже конкретных видов продукции в конкретных регионах.

Позиция организации в части выделения отчетных сегментов должна быть оформлена отдельным пунктом учетной политики.

С точки зрения существенности рисков отдельных сегментов бизнеса, а также их участия в формировании совокупных финансовых результатов организация самостоятельно определяет приоритетность информации об операционных и географических сегментах, что выражается в объёме информации, подлежащей раскрытию.

Информацию, признанную приоритетной, называют первичной информацией. Такая информация раскрывается в отчетности более подробно, чем та, которая была признана вторичной (перечень необходимой раскрываемой первичной и вторичной информации по операционным и географическим сегментам приведен в ПБУ 12/2000).

Если риски и прибыли определяются главным образом различиями в производимых товарах, работах и услугах, то первичной считается информация об операционных сегментах.

Если риски определяются различиями в географических условиях деятельности или клиентах, то первичной признается информация о географических сегментах.

Если риски и прибыли организации определяются в равной мере различиями в производимых товарах, работах, услугах и различиями в географических условиях деятельности, то первичной считается информация по операционным сегментам, а вторичной - по географическим сегментам.

Если организационная и управленческая структура организации, а также система внутренней отчётности не основываются ни на производимых товарах, работах, услугах, ни на географических регионах деятельности, то выделение первичной и вторичной информации по отчётным сегментам производится на основе решения руководителя организации.

В составе первичной информации по отчётному сегменту в бухгалтерской отчётности раскрываются следующие показатели:

* общая величина выручки, в том числе полученной от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами;
* финансовый результат (прибыль или убыток);
* общая балансовая величина активов;
* общая величина обязательств;
* общая величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы;
* общая величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
* совокупная доля в чистой прибыли(убытке) зависимых и дочерних обществ, от совместной деятельности, а также общая величина вложений в эти зависимые общества и совместную деятельность.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по операционным сегментам, то вторичная информация по каждому географическому сегменту в бухгалтерской отчетности представляется следующими показателями:

* величина выручки от продажи внешним покупателям в разрезе географических регионов, выделенных по местам расположения рынков сбыта,- для каждого географического сегмента, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям;
* балансовая величина активов отчетного сегмента по местам расположения активов- для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов;
* величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по местам расположения активов- для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по географическим сегментам, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет менее 10% общей выручки организации либо величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех операционных сегментов, раскрывается в бухгалтерской отчетности следующими показателями:

* выручка от продажи внешним покупателям;
* балансовая величина активов;
* величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

При анализе информации по сегментам следует учитывать фактор субъективности, поскольку выбор конкретных сегментов и тем более оценку их приоритетности составитель отчётности осуществляет самостоятельно

В процессе анализа сегментов прежде всего следует оценить их вклад в формирование выручки и прибыли организации в целом. Не менее важна оценка относительных показателей(рентабельности продаж и активов, оборачиваемости средств).

Сравнительный анализ показателей, характеризующих деятельность операционных или географических сегментов, позволяет увидеть проблемы их функционирования и риски деятельности.

3. АНАЛИЗ ПРИЛОЖЕНИЯ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5) оформляют по образцу, утвержденному приказом Минфина России от 22.07.2003 г.№67 н.

Для заполнения разделов "Нематериальные активы", "Основные средства", "Доходные вложения в материальные ценности", "Дебиторская и кредиторская задолженность" приложения к бухгалтерскому балансу в журналах-ордерах, ведомостях, машинограммах и других регистрах бухгалтерского учета расчетов должна выделяться необходимая информация на основании первичных учетных документов.

На примере приложения №1,№2 проведем анализ формы № 5 ОАО "Молоко" за 2007 г.

Анализ нематериальных активов

Источниками информации при анализе являются: бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5, раздел 4 "Нематериальные активы"), пояснительная записка, раскрывающая информацию о способах начисления амортизации, обосновании строка полезного использования, порядке списания.

Основными задачами анализа нематериальных активов (НМА) являются:

1. анализ объема, динамики, структуры и состояния НМА;
2. анализ по видам, срокам полезного использования и правовой защищенности;
3. анализ эффективности использования НМА.

Учитывая весьма значительные суммы, которыми характеризуется стоимость нематериальных активов в тех организациях, которые используют современные дорогостоящие компьютерные программы, весьма важно выяснить выбранные методы амортизации нематериальных активов и, используя данные формы № 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу", оценить величину начисленной амортизации. Величина данного показателя может оказать значительное влияние на величины текущих расходов, финансового результата, рентабельность деятельности.

На величину нематериальных активов в балансе и на расходы организации оказывает влияние срок их полезного использования.

Срок полезного использования объектов НМА определяется организацией самостоятельно исходя из:

- срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству Российской Федерации;

- ожидаемого срока полезного использования, в течение которого предполагается получать экономические выгоды.

По таким объектам, как организационные расходы и деловая репутация, относимым к составу нематериальных активов, амортизационные отчисления отражаются путем равномерного списания (уменьшения) их первоначальной стоимости в течении 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Для анализа информации о составе, структуре и движении нематериальных активов ОАО "Молоко" используем таблицу 1.1

Таблица 1.1

Анализ объема, структуры и динамики нематериальных активов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Движение средств за 2007 год |  |  |  | Изме- | Темпы |
| показателя | остаток | поступило | выбыло | остаток | нение | роста |
|  | на начало |  |  |  |  | на конец | уд.веса | остат- |
|  | периода |  |  |  |  | периода | остат- | ков,% |
|  | тыс. | уд. | тыс. | уд. | тыс. | уд. | тыс. | уд. | ков (+,-), |  |
|  | руб. | вес | руб. | вес | руб. | вес | руб. | вес | % |  |
| Объекты интеллектуальной собственности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| в том числе: | 710 | 100,0 | 417 | 100 | 359 | 100 | 768 | 100 | 0 | 108.17 |
| у патентообладателя на изобретение, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| промышленный образец, полезную модель | 290 | 40.85 | 304 | 72.90 | 359 | 100 | 235 | 30.60 | -10,25 | 81.03 |
| у право обладателя на программу ЭВМ, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| базы данных | 420 | 59.15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 420,0 | 54.69 | -4,47 | 100 |
| у право обладателя  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  на типологии интегральных микросхем |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| у владельца на товарный знак |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| и знак обслуживания, наименование места |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| нахождения товаров |  |  | 113 | 27,1 |  |  | 113,0 | 14,71 | 14,71 |  |
| у патентообладателя  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на селекционные достижения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| организационные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Деловая репутация организации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие | 710 | 100,0 | 417 | 100 | -359 | 100 | 768,0 | 100 | 0 | 108,17 |
| Итого | 710 | 100,0 | 417 | 100 | -359 | 100 | 768,0 | 100 | 0 | 108,17 |

В анализируемой организации нематериальные активы составляют всего 0.2% стоимости имущества. В отчетном периоде их первоначальная сумма увеличилась на 58 тыс. руб., или на 8.17%.Далее рассчитаем коэффициенты состояния и движения нематериальных активов.

Коэффициент износа нематериальных активов:

К ИЗ = Амортизация НМА / Первоначальную стоимость НМА.

К ИЗ НГ=(107:710)\*100%=15,07%; КИЗКГ= (124:768)\*100%=16,15%.

Коэффициент поступления нематериальных активов:

К П = Поступило / Остаток на конец года = 417:768=0,543.

Коэффициент выбытия нематериальных активов:

К В = Выбыло / Остаток на начало года = 359:710 = 0,506.

Коэффициент интенсивности использования нематериальных активов:

К ИНТ = Стоимость НМА, поступивших за год / Стоимость НМА, выбывших за год = 417:359=1,16.

Срок обновления нематериальных активов (лет):

ТОБН = Стоимость НМА на начало периода / Стоимость поступивших НМА= 710:417=1,7 года.

Таким образом, в анализируемой организации коэффициент износа нематериальных активов увеличился за год на 1.08 %.Это нормальное явление. Положительным является то обстоятельство, что коэффициент поступления больше коэффициента выбытия НМА, а коэффициент интенсивности использования – больше единицы. В целом динамика нематериальных активов предприятия неплохая.

В структуре нематериальных активов организации всю долю занимают права на интеллектуальную собственность (более 100%).Это права на использование авторских разработок и патент на технологию изготовления продукции, а так же права на создание и использование специального программного обеспечения.

Приобретение НМА имеет своей целью получение экономического эффекта от их использования

Для расчета эффективности нематериальных активов воспользуемся таблицей 1.2.

Таблица 1.2

Анализ эффективности нематериальных активов (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Прошлый | Отчетный  | Темп роста |
| п/п | показателя | период | период | % |
| 1 | Среднегодовая стоимость нематериальных | 526,5 | 623,5 | 118,4 |
| активов |  |  |  |
| 2 | Выручка от продажи продукции | 99017 | 106969 | 108 |
|  | (работ, услуг) |  |  |  |
| 3 | Чистая прибыль отчетного периода | 15575 | 16476 | 105,8 |
| 4 | Доходность нематериальных активов |  |  |  |
|  | (стр.3:стр.1),руб. | 29,5 | 26,4 | 89,5 |
| 5 | Оборачиваемость нематериальных  | 188,1 | 171,6 | 91,2 |
|  | активов, в оборотах( стр.2:стр.1) |  |  |  |
| 6 | Рентабельность продажи продукции | 15,7 | 15,4 | 98,1 |
|  | (стр.3:стр.2),% |  |  |  |

Основными принципами управления динамикой нематериальных активов являются:

* темп роста отдачи нематериальных активов должен опережать темп роста используемых нематериальных активов;
* темп роста выручки или прибыли должен опережать темп роста нематериальных активов.

В нашем примере все наоборот – следовательно, эффективность использования нематериальных активов в отчетном году была ниже, чем в прошлом году.

Анализ основных средств

Задачами анализа основных средств являются:

1. анализ структурной динамики основных средств;
2. анализ воспроизводства и оборачиваемости;
3. анализ эффективности затрат на содержание и эксплуатацию оборудования;
4. анализ эффективности использования основных средств.

Обобщенную картину процесса движения и обновления основных средств в разрезе квалификационных групп можно представить по данным раздела 2 формы №5 приложения к бухгалтерскому балансу.

По данным таблицы 1.3 можно сказать, что обеспеченность организации основными средствами возросла, а их стоимость увеличилась за отчетный год на 16,6%. Активная часть основных средств более 72%, однако темп прироста ниже, чем пассивной части фондов. Наибольшую долю в общей сумме основных средств занимают машины и оборудование (более 45%), а меньше всего приходится на производственный и хозяйственный инвентарь и прочие основные средства.

Анализ наличия и движения основных средств

Таблица 1.3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименованиепоказателя | Движение средств за 2007 год | Изменениеуд.весаостатков (+,-),% | Темпыростаостатков,% |
| Остаток на начало периода | поступило | выбыло | Остаток на конецпериода |
| тыс.руб. | уд.вес | тыс.руб. | уд.вес | тыс.руб. | уд.вес | тыс.руб. | уд.вес |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1.Здания | 21479 |  21.78  | 6986 | 32.05 | 0 | 0 | 28465,0 | 24.76 | 2, 98 | 132.52 |
| 2.Сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| и передаточное |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| устройство |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.Машины  | 43879 |  44.49  | 9305 | 42.69 | 980 | 17.96 | 52204 | 45.4 | 0.92 | 118.97 |
| и оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.Транспортные  | 15184 |  15.39  | 0 | 9 | 0 | 0 | 15184 | 13.21 | -2.19 | 100 |
| средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.Производственный | 12656 | 12 ,83 | 5506 | 25.26 | 1730 | 31.72 | 16432 | 14.29 | 1 ,46 | 129.84 |
| и хозяйственный  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| инвентарь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.Рабочий скот |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7.Продуктивный скот |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8.Многолетние  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| насаждения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9.Другие виды  | 5438 |  5,51  | 0 | 0 | 2744 | 50.312 | 2694 | 2, 34 | -3.17 | 49.54 |
| основных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10.Земельные  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| участки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| и объекты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| природопользования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11.Капитальные  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| на коренное |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| улучшение земель |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12.Итого | 98636 | 100,00 | 21797 | 100 | 5454 | 100 | 114979 | 100 | 0 | 116.57 |
| 13.Амортизация | 10905 | 11, 06 | 6542 |  |  |  | 17447 | 15.!7 | 4, 12 | 159.99 |

Движение и состояние основных средств организации характеризуют следующие расчетные показатели:

Коэффициент износа основных средств:

К ИЗ = Амортизация основных средств / Первоначальную стоимость основных средств;

Коэффициент годности основных средств:

К Г = 1 – К ИЗ ;

Коэффициент обновления (по форме №5):

К ОБ = Поступило основных средств / Остаток основных средств на конец периода;

Срок обновления основных средств (лет) (по форме №5):

Т ОБН = Стоимость основных средств на начало периода / Стоимость поступивших основных средств;

Коэффициент интенсивности обновления (по форме №5):

К ИНТ = Стоимость основных средств, поступивших за период / Стоимость основных средств, выбывших за период;

Коэффициент выбытия (по форме №5):

К В = Выбыло основных средств / Остаток основных средств на начало периода;

Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе организации:

К РС = Среднегодовая остаточная стоимость основных средств / Среднегодовую стоимость имущества;

Уровень технического оснащения:

У ТО = Стоимость активной части основных средств / Стоимость всех основных средств.

К активной части основных средств относятся средства, которые непосредственно используются в производстве:

* машины и оборудование;
* производственный и хозяйственный инвентарь;
* частично транспортные средства;
* рабочий скот.

Кроме того для анализа основных средств производственных предприятий используются показатели, характеризующие эффективность их использования, такие как

* фондоотдача (Фо),
* фондоемкость (Фе),
* фондовооруженность (Фв),
* фондорентабельность (Rф),
* относительная экономия основных средств (ОЭ).

Использование основных фондов признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных средств за анализируемый период.

Фондоотдача – это показатель эффективности основных средств предприятия, отражающий результативность их использования в производственно - коммерческой деятельности.

Основными факторами, влияющими на фондоотдачу основных средств, являются:

* доля активной части основных средств (Уда);
* доля действующего оборудования в активной части основных средств (Удд);
* фондоотдача действующего оборудования (Фод)

ФО = УДА \* УДД \* ФОД.

Относительная экономия использования основных средств:

ОЭ = ОФ1 – ((ОФ0 \*(N1/ N0))

где N – объем выпуска продукции в отчетном (1) и базисном (0) периодах соответственно;

ОФ – стоимость основных средств в отчетном (1) и базисном (0) периодах соответственно.

Использование основных фондов признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных средств за анализируемый период.

Проанализировать состояние и эффективность использования основных средств можно, составив таблицу (табл.1.4).

Таблица 1.4

Анализ состояния и эффективности использования основных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлыйгод | Отчетный год | Отклонение +,- | Темп Роста % |
| 1.Среднегодовая стоимость |  |  |  |  |
| основных средств, тыс.руб. | 86324 | 92631.5 | 463075 | 107.3 |
| 2.Прибыль от продажи |  |  |  |  |
| продукции, тыс.руб. | 28022 | 28561 | +539 | 101.9 |
| 3.Коэффициент износа, % | 16.8 | 16.2 | -0.6 | 96.4 |
| 4.Коэффициент годности, %  | 83.2 | 83.8 | +0.6 | 100.7 |
| 5.Коэффициент обновления, % | 19.8 | 19.31 | -0.5 | 97.5 |
| 6.Срок обновления основных |  |  |  |  |
| средств, лет | 4.22 | 4.65 | +0.43 | 110.2 |
| 7.Коэффициент интенсивности |  |  |  |  |
| обновления | 2.12 | 2.08 | -0.04 | 98.1 |
| 8.Коэффициент выбытия, % | 10.1 | 10.3 | +0.2 | 102 |
| 9.Коэффициент реальной |  |  |  |  |
| стоимости основных средств |  |  |  |  |
| в имуществе, % | 33.2 | 28.9 | -4.3 | 87 |
| 10.Уд.вес активной части в общем |  |  |  |  |
|  объеме основных |  |  |  |  |
| средств, % | 72.9 | 72.3 | -0.6 | 99.2 |
| 11.Фондорентабельность,% |  |  |  |  |
| (стр.2:стр.1) | 32.5 | 30.8 | -1.7 | 94.8 |

По данным таблицы можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств у анализируемой организации в отчетном году снизилась по сравнению с предыдущим годом на 1,7%.

Анализ движения средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Долгосрочные инвестиции и финансовые вложения осуществляются в основном за счет собственных средств организации. В отдельных случаях для этих целей привлекаются кредиты банков, займы от других организаций. В разделе 6 формы №5 рассматривается движение и состояние источников финансирования. Источниками собственных средств являются, прежде всего, прибыль, остающаяся в распоряжении, а также амортизация основных средств и нематериальных активов.

Выделяют два основных направления инвестиционного процесса:

* капитальные вложения;
* финансовые вложения.

По статье "Долгосрочные финансовые вложения" бухгалтерского баланса находит отражение общая сумма долгосрочных (на срок более 12 месяцев) инвестиций организации в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставные капиталы других организаций, созданных на территории Российской Федерации или за ее пределами, в государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства). А также предоставленных другим организациям займов.

Задачами анализа долгосрочных финансовых вложений являются:

1. анализ направлений долгосрочных финансовых вложений организации;
2. анализ состава и структуры долгосрочных финансовых вложений;
3. анализ источников финансирования долгосрочных финансовых вложений;
4. оценка эффективности производимых долгосрочных финансовых вложений.

Источниками информации для анализа являются: данные бухгалтерского баланса, приложения к бухгалтерскому балансу (форму №5 раздел "Финансовые вложения"), пояснительной записки.

Для анализа состава и структуры долгосрочных финансовых вложений организации может быть использована таблица 1.5.

Таблица 1.5

Анализ долгосрочных финансовых вложений

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды долгосрочных финансовых вложений | На начало периода | На конец периода | Изменения |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Вклады в уставные (складочные) |  |  |  |  |  |  |
| капиталы других организаций, всего |  |  |  |  |  |  |
| в том числе дочерних и зависимых |  |  |  |  |  |  |
| хозяйственных обществ |  |  |  |  |  |  |
| Государственные и муниципальные ценные бумаги |  |  |  |  |  |  |
| Ценные бумаги других организаций, всего | 1205 | 10.57 | 1205 | 10.47 | 0 | -0.11 |
| В том числе долговые ценные бумаги |  |  |  |  |  |  |
| (облигации, векселя) |  |  |  |  |  |  |
| Предоставленные займы | 6789 | 59.56 | 6789 | 58.96 | 0 | -0.59 |
| Депозитные вклады |  |  |  |  |  |  |
| Прочие | 3405 | 29.87 | 3520 | 30.57 | 115 | 0.7 |
| Итого долгосрочные финансовые вложения | 11399 | 100 | 11514 | 100 | 115 | 0 |

В анализируемой организации – в основном долгосрочные финансовые вложения. Их сумма выросла на 115 тыс. руб. или на 1%.Около 60% всей суммы приходится на предоставленные другим предприятиям займы, но к концу года доля их несколько снизилась за счет повышения доли прочих финансовых вложений.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Для улучшения финансового положения организации необходимо:

1. следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечением дополнительных источников финансирования;
2. контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
3. по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчикам.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учета, бухгалтерского баланса и приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5,раздел 7).

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных бухгалтерского баланса и приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5,раздел 7).

Для оценки состава и движения дебиторской задолженности составим аналитическую таблицу 1.6.

Таблица 1.6

Анализ дебиторской задолженности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Остаток на начало | остаток на конец  | Темпростаостатка % | Отклонениеостаткатыс.руб. |
| годатыс.руб. | % | годатыс.руб. | % |
| 1.Дебиторская  |  |  |  |  |  |  |
| задолженность, | 61352 | 100 | 63174 | 100 | 102.67 | 1822 |
| всего |  |  |  |  |  |  |
| 1.1Краткосрочная | 61151 | 99.67 | 62731 | 99.30 | 102.58 | 1580 |
| 1.1.1.в том числе |  |  |  |  |  |  |
| просроченная | 18602 | 30.32 | 20405 | 32.30 | 109.69 | 1803 |
| 1.1.1.1. из нее |  |  |  |  |  |  |
| длительностью | 15775 | 25.71 | 19110 | 30.25 | 121.14 | 3335 |
| свыше 3 месяцев |  |  |  |  |  |  |
| 1.2.Долгосрочная | 201 | 0.33 | 443 | 0.7 | 220.4 | 242 |
| 1.2.1.в том числе |  |  |  |  |  |  |
| просроченная |  |  |  |  |  |  |
| 1.2.1.1.из нее |  |  |  |  |  |  |
| длительностью |  |  |  |  |  |  |
| свыше 3 месяцев |  |  |  |  |  |  |

Данные таблицы показывают, что к концу года сумма остатка дебиторской задолженности возросла у организации почти на 3%. Увеличилась доля долгосрочной задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности в начале отчетного года составляла 30,3% от общей суммы задолженности, а к концу отчетного периода она повысилась до 32,3%.Следовательно, организации не удалось добиться погашения части просроченной долгов. Существенно увеличился остаток задолженности по срокам погашения свыше трех месяцев – на 20,3%.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности организации в отчетном году составила 1,7 оборота (106969/62263),а средний срок погашения составил 209 дней (360 дней/1,7).

В ходе анализа дебиторской задолженности рассчитываются следующие показатели:

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах:

ОДЗ (в оборотах)= Выручка от продажи / Средняя дебиторская задолженность.

Средняя дебиторская задолженность за период:

ДЗ = (ДЗНП + ДЗКП): 2.

2.Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях:

ОДЗ ( в днях)=( Средняя дебиторская задолженность \* T) /Выручка от продажи(стр.010 по ф.№2).

Или

ОДЗ = 360 дней / Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах,

где ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

ДЗ – средняя за год дебиторская задолженность;

T – отчетный период в днях.

При проведении анализа целесообразно также рассчитать долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов и долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности. Показатель характеризует "качество" дебиторской задолженности. Тенденции к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

3.Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

УДЗ = Дебиторская задолженность / текущие активы \* 100%=

= стр.240 или стр.230 / стр.290 \* 100%.

4.Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

УСДЗ = Сомнительная дебиторская задолженность / Общую дебиторскую задолженность \* 100%.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим отчетным периодом (табл.1.7).

Таблица 1.7

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Прошлый год | Отчетный год | Изменение, +,- |
| 1.Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах | 1.84 | 1.72 | -0.12 |
| 1.1в том числе краткосрочной | 1.68 | 1.73 | +0.05 |
| 2.Период погашения дебиторской задолженности, дни | 196 | 209 | +13 |
| 2.1в том числе краткосрочной | 214 | 208 | -6 |
| 3.Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих, активов % | 31.7 | 32.5 | +0.8 |
| 4.Доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов, % | 25.8 | 26 | +0.2 |
| 5.Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, % | 8.6 | 9 | +0.4 |

Данные таблицы показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом у организации несколько ухудшилось. Произошло это от части из-за прироста долгосрочной дебиторской задолженности. На 13 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составил 209 дней. Однако состояние краткосрочной дебиторской задолженности в отчетном году было лучше, чем в прошлом: ее оборачиваемость ускорилась на 6 дней. По сравнению с прошлым годом доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 0.4 пункта и составила 9% от общей величины дебиторской задолженности. Если принять во внимание, что доля дебиторской задолженности составила 32.5%, а доля задолженности покупателей и заказчиков – 26% общего объема текущих активов организации, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов в целом из-за состояния дебиторской задолженности.

Для обобщения результатов анализа можно по данным внутреннего учета в дополнение к форме №5 составить сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования.

Таблица 1.8

Анализ состояния дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Всего наначало 2007 года | Всего на конец 2007 года | В том числе по срокам образования |
| До 1 мес. | от 1 до 3 мес. | от 3 до 6 мес. | от 6 до 12 мес. | Свыше 12 мес. |
| 1.Расчеты с покупателями и заказчиками | 42392 | 44791 | 6753 | 26723 | 5803 | 5069 | 443 |
| 2.Авансы выданные | 7200 | 6100 | 5810 | 0 | 0 | 290 | 0 |
| 3.Прочие дебиторы | 11760 | 12283 | 4213 | 122 | 7948 | 0 | 0 |
| Всего дебиторская задолженность | 61352 | 63174 | 16776 | 26845 | 13751 | 5359 | 443 |
| В % в общей сумме дебиторской задолженности | - | 100 | 26.56 | 42.49 | 21.77 | 8.48 | 0.7 |

Из данных таблицы 1.8 видно, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения от 1 до 3 месяцев.

На ее долю приходится 42.5% общей суммы долгов. В тоже время у организации имеется задолженность с довольно большим сроком в сумме 19110 тыс. руб., а по данным таблицы 1.7 мы видим, что вся она просроченная.необходимо приложить все усилия, чтобы взыскать эту задолженность в ближайшее время, так как затяжка может привести к ее списанию на уменьшение финансовых результатов организации.

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности.

На основе данных раздела 7 формы №5 составляется аналитическая таблица (табл.1.9).

Таблица 1.9

Анализ состава и движения кредиторской задолженности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Остаток на начало | остаток на конец  | Темпростаостатка% | Отклонениеостаткатыс.руб. |
| годатыс.руб. | % | годатыс.руб. | % |
| 1.Кредиторская задолженность, всего | 112948 | 100 | 113562 | 100 | 100.54 | 614 |
| 1.1Краткосрочная |  |  |  |  |  |  |
| 1.1.1.в том числе просроченная | 18573 | 16.44 | 31615 | 27.84 | 170.22 | 13042 |
| 1.1.1.1. из нее длительностью свыше3 месяцев | 12303 | 10.89 | 18312 | 16.13 | 148.84 | 6009 |
| 1.2.Долгосрочная1.2.1.в том числе просроченная1.2.1.1.из нее длительностью свыше3 месяцев | 7822 | 6.93 | 7075 | 6.23 | 90.45 | -747 |

Из данной таблицы видно, что в начале года кредиторская задолженность состояла на 91% из краткосрочной и на 9% - из долгосрочной задолженности. К концу года доля краткосрочной задолженности повысилась на 2%. В составе краткосрочной задолженности резко увеличилась доля просроченных обязательств, и к концу отчетного года она составила 67% общей кредиторской задолженности Причем более половины просроченной задолженности составляла задолженность со сроком погашения более 3 месяцев.

Таблица 1.10

Анализ состояния кредиторской задолженности организации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименованиепоказателя | Остатки (тыс.руб.) | В том числе по срокам образования( тыс.руб.) |
| На начало периода | На конец периода | До 1 мес. | от 1 до 3 мес. | от 3 до 6 мес. | от 6 до 12 мес. | Свыше 12 мес. |
| 1.Поставщики и подрядчики | 16574 | 31513 | 6448 | 7031 | 11774 | 6260 | 0 |
| 2.Задолженность перед персоналом организации | 705 | 568 | 568 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4.Задолженность по налогам и сборам | 2345 | 4827 | 2832 | 1721 | 274 | 0 | 0 |
| 5.Авансы полученные | 3120 | 5610 | 3314 | 951 | 507 | 838 | 0 |
| 6.Прочие кредиторы | 2920 | 4692 | 0 | 0 | 2277 | 2415 |  |
| 7.Кредиторская задолженность, всего | 25664 | 47210 | 13162 | 9703 | 14832 | 9513 | 0 |
| 8.Уд.вес в общей сумме кредиторской задолженности, % | - | 100 | 27.88 | 20.55 | 31.42 | 20.15 | 0 |

Из данных таблицы 1.10 видно, что доля в общей сумме обязательств перед кредиторами составляет задолженность со сроком образования до 1 месяца, а также от 3 до 6 месяцев. Исходя из этого можно отметить, что в начале года срочная задолженность (задолженность перед персоналом организации, задолженность по налогам и сборам) в составе обязательств организации соответствовала 11.9%, а к концу года эта величина несколько снизилась и составила 11.5% [(568 = 4827) : 47210].

Таблица 1.11

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Кредиторская задолженность | Дебиторская задолженность |
| 1.Темп роста, % | 184 | 103 |
| 2.Оборачиваемост , в оборотах | 2.94 | 1.72 |
| Наименование показателя | Кредиторская задолженность | Дебиторская задолженность |
| 3.Оборачиваемость, в днях | 122 | 209 |

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 1.11) позволяет сделать следующие выводы: в организации преобладает сумма дебиторской задолженности, но темп ее прироста меньше, чем темп прироста кредиторской задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской. Такая ситуация ведет к дефициту платежных средств, что может привести к неплатежеспособности организации.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2002.- 120с.

2. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие. М.: ПРИОР, 2002. – 360с.

3. Гейц И.В. Особенности бухгалтерской отчетности за 2004 год. — М.,2004.-129с.

4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник 6-е изд. Москва "Дело-Сервис" 2008 г.-400 с.

5. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Изд. БГЭУ, 2001. -180с.

6. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовый отчетности: Учебное пособие /- М.: Омега-Л,2004 – 408 с.

7. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Проспект, 2002. -230с.

8. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие/Под ред. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. -280с.

9. Новодворский В.Д., Пономарева Л.В. Бухгалтерская отчетность организации. — 3-е изд. — М., 2004.-311с.

10. Сотникова Л.В. Бухгалтерская отчетность организации. — М., 2005. \ 12.